

Solicitação de Cotação (SDC) de Serviços

Título da SDC:	Designer da plataforma Negócios Pela Terra
Objeto da SDC	Contratação de empresa para a prestação de serviços técnicos de design de interface para a Plataforma Negócios pela Terra (http://negociospelaterra.com), baseado nas práticas e princípios das "Metodologias ágeis", "Design Thinking" e "Design centrado no ser Humano", sob demanda, mediante Ordens de Serviço, durante 10 (dez) meses consecutivos.
Número da SDC:	SDC 05/003
Data de Emissão da SDC	Maio de 2021
Termos de Referência/Especificações	Os Serviços a serem entregues estão detalhados no Termo de Referência, Anexo I
Projeto	Destravando as Exportações de Produtos Florestais Não Madeireiros– <i>Unlocking the Export of Brazilian NTFPs</i>
Organização Solicitante	Instituto Conexões Sustentáveis - CONEXSUS
Jurisdição	Brasil
Data de encerramento	18h00, do dia 31/05/2021
Período de Validade	As propostas devem ter validade de pelo menos 30 dias a contar da data de envio.
Detalhes para envio	As propostas devem ser enviadas, por email, com o assunto: "Proposta SDC 05/003", para: gestaonexsus@conexsus.org

Obrigado pelo seu interesse na cotação acima. Como implementadora do programa Parcerias pelas Florestas, a CONEXSUS convida você a enviar uma cotação para os serviços descritos no Termo de Referência Anexo I. Sua cotação será válida pelo Período de Validade.

Envie sua cotação de acordo com os detalhes para envio acima até a Data e Hora de Encerramento.

Aguardamos sua resposta. Caso houverem dúvidas, não hesite em entrar em contato conosco pelo e-mail: gestaonexsus@conexsus.org.

Atenciosamente,

Gestão de contratos

Termos e condições

1. Condições de Cotação

Ao enviar uma cotação, os proponentes ficam sujeitos a estes termos e condições. Os proponentes devem enviar ofertas com todos os detalhes fornecidos em português.

2. Apresentação de Cotações

A cotação deverá ser enviada da seguinte forma:

- I. Utilizar papel timbrado da empresa;
- II. Informar os dados cadastrais (Razão Social, CNPJ, IE, endereço, telefone);
- III. Proposta técnica, conforme especificações contidas no item 6.4 do Termo de Referência (anexo I);
- IV. Proposta financeira, conforme especificações descritas nos itens 6.66., 6.7. e 6.8.;
- V. Datada e assinada;
- VI. Com validade de 30 dias.

A Conexsus pode conceder prorrogações ao horário de encerramento a seu critério. A **CONEXSUS** não considerará nenhuma cotação recebida após o horário de encerramento especificado na SDC, a menos que decida fazer o contrário, a seu exclusivo critério.

3. Avaliação

A CONEXSUS poderá revisar todas as cotações para confirmar a conformidade com esta SDC e determinar a melhor cotação nas circunstâncias.

4. Alterações

A CONEXSUS poderá recusar-se a considerar uma cotação em que haja alterações, a pagamentos, ilegibilidade, ambiguidade ou detalhes incompletos.

5. Direitos da CONEXSUS

A CONEXSUS poderá, a seu critério, descontinuar a SDC; recusar-se a aceitar

qualquer cotação; encerrar, ampliar ou variar seu processo de seleção; recusar-se a emitir qualquer contrato; buscar informações ou negociar com qualquer proponente que não tenha sido convidado a enviar uma cotação; satisfazer seus requisitos separadamente do processo de solicitação de cotação; encerrar negociações a qualquer momento e iniciar negociações com qualquer outro proponente; avaliar cotações que a CONEXSUS considerar apropriadas (inclusive com referência às informações fornecidas pelo proponente e por terceiros); e negociar com qualquer um ou mais proponente.

6. Alterações e Consultas

A CONEXSUS poderá alterar ou esclarecer qualquer aspecto da SDC antes do horário de encerramento da SDC, emitindo uma alteração na SDC da mesma maneira que a SDC original foi distribuída. Tais alterações ou esclarecimentos serão, na medida do possível, emitidos simultaneamente a todas as partes. qualquer dúvida sobre esta SDC deve ser direcionada à pessoa de contato identificada na página de capa desta SDC.

7. Esclarecimento

A CONEXSUS poderá, a qualquer momento antes da execução de um contrato, buscar esclarecimentos ou informações adicionais e entrar em discussões e negociações com qualquer um dos ou todos os proponentes em relação às suas cotações. Ao fazer isso, a CONEXSUS não permitirá que nenhum proponente adapte ou altere substancialmente sua cotação.

8. Confidencialidade

Em sua cotação, os proponentes devem identificar quaisquer aspectos da cotação que considerem que devem ser mantidos em sigilo, com motivos. Os proponentes devem observar que a CONEXSUS só aceitará tratar as informações como confidenciais nos casos que considerar apropriados. Na ausência de tal acordo, os proponentes reconhecem que a



CONEXSUS
CONEXÕES SUSTENTÁVEIS

CONEXSUS tem o direito de divulgar as informações contidas em suas cotações.

O proponente reconhece que, no decorrer desta SDC, ele poderá se familiarizar ou ter acesso às Informações Confidenciais da CONEXSUS (incluindo a existência e os termos desta SDC e dos TDR). Ele concorda em manter a confiança das Informações Confidenciais e em impedir sua divulgação não autorizada a qualquer outra pessoa. Se o proponente for obrigado a divulgar Informações Confidenciais devido a uma lei ou procedimento legal relevante, ele fornecerá um aviso razoável de tal divulgação à CONEXSUS. As partes concordam que esta obrigação se aplica durante a SDC e após a conclusão do processo.

9. Alternativas

Os proponentes podem enviar cotações para métodos alternativos de atender aos requisitos da CONEXSUS descritos na SDC, onde a opção para fazê-lo foi declarada na SDC ou acordada por escrito com a CONEXSUS antes do horário de encerramento da SDC. Os proponentes são responsáveis por fornecer um nível de detalhe suficiente sobre a solução alternativa para permitir sua avaliação.

10. Material de Referência

Se a SDC mencionar outros materiais, incluindo, sem limitação, relatórios, planos, desenhos, amostras ou outro material de referência, o proponente é responsável por obter o material referenciado e considerá-lo ao enquadrar sua cotação. E fornecê-lo à CONEXSUS mediante solicitação.

11. Base de Preços

Os preços citados devem ser fornecidos como um preço máximo fixo e mostrar o preço com impostos excluídos, o componente de impostos e o preço com impostos incluídos.

O preço do contrato, que deve incluir todos e quaisquer impostos, encargos e custos do fornecedor, será o preço máximo a ser pago pela CONEXSUS pelas Mercadorias e/ou Serviços.

12. Informações financeiras

Se solicitado pela CONEXSUS, os proponentes devem ser capazes de demonstrar sua estabilidade financeira e capacidade de permanecer viáveis como provedores de Mercadorias e/ou Serviços durante o prazo de qualquer contrato.

Se solicitado pela CONEXSUS, o proponente deve fornecer prontamente à CONEXSUS as informações ou documentação que a CONEXSUS razoavelmente exigir para avaliar a estabilidade financeira do proponente em potencial.

13. Referências

A CONEXSUS se reserva o direito de entrar em contato com pessoas que possam dar referências acerca do proponente, ou qualquer outra pessoa, diretamente e sem notificar o proponente.

14. Conflito de interesses

Os proponentes devem notificar a CONEXSUS imediatamente se surgir algum conflito de interesses real, potencial ou aparente (um conflito de interesses aparente é aquele em que uma pessoa razoável pensaria que o julgamento e/ou as ações da pessoa provavelmente seriam comprometidos, devido a interesse financeiro ou pessoal (incluindo os de membros da família) na cotação ou na CONEXSUS).

15. Inconsistências

Se houver inconsistências entre qualquer uma das partes da SDC, a seguinte ordem de precedência será aplicada:

- a) estes Termos e Condições;
- b) a primeira página desta SDC; e
- c) o Anexo I

de modo que a provisão no documento de classificação mais alta prevaleça na extensão da inconsistência.

16. Conluio e Incentivos legais

Os proponentes e seus executivos, funcionários, agentes e consultores não devem se envolver em nenhuma conduta colusória,



CONEXSUS
CONEXÕES SUSTENTÁVEIS

anticompetitiva ou em qualquer outra conduta semelhante com qualquer outro fornecedor ou pessoa em potencial ou citar incentivos ilegais em relação à sua cotação ou ao processo de SDC.

Os proponentes garantem que não forneceram ou ofereceram qualquer pagamento, presente, item, hospitalidade ou qualquer outro benefício à CONEXSUS, seus funcionários, consultores, agentes, subcontratados (ou qualquer outra pessoa envolvida no processo de tomada de decisão relacionado a esta SDC) que possam dar origem a uma percepção de

suborno ou corrupção em relação à SDC ou a qualquer outra negociação entre as partes.

17. Jurisdição

Esta SDC estará sujeita às leis da Jurisdição brasileira.

O proponente e a CONEXSUS envidarão seus melhores esforços para resolver amigavelmente qualquer disputa, controvérsia ou reclamação decorrente ou relacionada a este Contrato ou à violação, rescisão ou invalidez do mesmo.

ANEXO I

Termo de Referência de Contratação de Pessoa Jurídica

Designer da plataforma Negócios Pela Terra

1. Contextualização

1.1 Sobre a concedente e a organização parceira

I. CONEXSUS

O Instituto Conexões Sustentáveis - Conexsus é uma organização da sociedade civil de interesse público (OSCIP) que tem como missão ativar o ecossistema de negócios comunitários de impacto socioambiental (NCIS), ampliando sua contribuição para a geração de renda no campo e conservação de florestas e biomas naturais. Estes negócios são cooperativas e associações produtivas que atuam nas cadeias da alimentação saudável e sustentável, agroflorestal, da sociobiodiversidade e do extrativismo, da pesca artesanal sustentável e do manejo florestal comunitário. Entendemos que estas organizações geram benefícios ambientais, contribuindo para a conservação de florestas e biomas, a resiliência dos territórios e a mitigação e adaptação às mudanças do clima. A Conexsus desenvolve suas iniciativas com foco em três pilares:

- I. Melhoria dos modelos de negócios comunitários;
- II. Acesso aos mercados através de novas parceiras mais igualitárias;
- III. Desenvolvimento de diversos instrumentos financeiros adequados à realidade destas organizações em suas distintas fases de amadurecimento.

II. Partnerships for Forests

O Partnerships for Forests (P4F) é um programa do governo do Reino Unido que visa catalisar negócios sustentáveis em uso do solo que promovam tanto a restauração florestal quanto a valorização da floresta preservada, ao mesmo tempo em que gerem renda para comunidades e alavanquem investimentos do setor privado. Partnerships for Forests é financiado pelos Departamentos de Desenvolvimento Internacional (DFID) e pelo Departamento de Negócios, Energia e Estratégia Industrial (BEIS) do Reino Unido e tem operações na África Central, Oriental e Ocidental, no Sudeste Asiático e na América Latina. O programa atua em cinco áreas temáticas na América Latina, com foco inicial no Brasil e na Colômbia: Promoção da intensificação pecuária sustentável e adequada à legislação ambiental brasileira, incentivos e instrumentos econômicos para expansão da produção de soja em áreas já convertidas, fomento da comercialização de produtos florestais não-madeireiros, promoção da economia da restauração florestal e, apenas na Colômbia, manejo florestal sustentável. Este Termo de Referência está associado ao projeto Destravando as Exportações de Produtos Florestais Não Madeireiros, com apoio técnico e financeiro pelo Partnerships for Forests (P4F), programa do Reino Unido de apoio a parcerias que cumprem os compromissos de *commodities* livres de desmatamento, redução da pressão sobre as florestas e melhoria nos meios de subsistência, para mais informações acesse: <https://partnershipsforforests.com/>.



1.2. Sobre a Plataforma Negócios pela Terra

No pilar de acesso aos mercados, constatou-se que a baixa diversificação dos canais de comercialização é hoje uma das principais causas que limitam os NCIS a um ciclo de estagnação econômica, baixo crescimento e dependência de políticas públicas.

Para contribuir com a solução deste desafio e ampliar a participação dos NCIS nos mercados privados brasileiros e internacionais, a Conexsus, deu início ao desenvolvimento da plataforma Negócios Pela Terra (<http://negociospelaterra.com>) como um hub de integração de serviços para o comércio de produtos rurais e florestais de origem sustentável. A plataforma deve servir como espaço de conexões entre os NCIS com compradores (pessoa física e pessoa jurídica) interessados em produtos da sociobiodiversidade e prestadores de serviço, de apoio a comercialização destes produtos; como *marketplaces* de diferentes nichos, CONEXSUSs de logística, *fintechs*, logitechs, representantes comerciais, distribuidores, etc. Espera-se com isso realizar os seguintes objetivos

- Aumento da participação dos produtos da sociobiodiversidade nos mercados privados Brasileiros e Internacionais.
- Diversificação dos canais de comercialização dos NCIS usuários da plataforma.
- Aumento da Receita Líquida dos NCIS.

Esperamos, desta forma, ativar uma rede de negócios comunitários sustentáveis -- viável, integrada e em larga escala -- onde os integrantes da cadeia de negócios sustentáveis possam se ver, se conhecerem e se conectarem diretamente para gerar negócios. Uma rede internacional em prol do comércio de produtos que geram renda nas comunidades e preservam nossos biomas e nosso patrimônio cultural.

A Plataforma Negócios pela Terra está associada ao projeto Destravando as Exportações de Produtos Florestais Não Madeireiros, sendo desenvolvida com apoio técnico e financeiro do programa Partnerships for Forests (P4F).

2. Objeto

Contratação de empresa para a prestação de serviços técnicos de design de interface para a Plataforma Negócios pela Terra (<http://negociospelaterra.com>), baseado nas práticas e princípios das "Metodologias ágeis", "Design Thinking" e "Design centrado no ser humano", sob demanda, mediante Ordens de Serviço,

3. Regime de Execução

- 3.1. A prestação do serviço de designer se dará em ciclos (sprints) com duração de 2 a 4 semanas, segundo metodologia evolutiva e incremental, em conformidade com os procedimentos e processos indicados pelas melhores práticas de design thinking, tais como Human-centered Design, User Experience, Service Design.
- 3.2. A Conexsus determinará, por meio de uma ordem de serviço, no primeiro dia útil de cada ciclo o desafio de designer e os requisitos das funcionalidades que devem ser projetados;
- 3.2. A empresa deverá proceder com a análise de requisitos realizando, sempre que necessário, pesquisas de entendimento de usuários.
- 3.3. Com base neste entendimento, a empresa deverá projetar as funcionalidades e desenvolver

protótipos capazes de testar o atendimento dos requisitos pela reação dos usuários;

3.4. A última semana, destina-se a testes de funcionalidades e usabilidade e refinamentos da funcionalidade projetada.

3.5. Ao final de cada ciclo a contratada deverá enviar relatório descrevendo o atendimento da ordem de serviço, indicando os produtos desenvolvidos.

4. Atribuições

Para a prestação dos serviços ora contratados o contratado assume a responsabilidade pela execução das seguintes atividades:

- I. Realizar pesquisas para entendimento das necessidades dos usuários da plataforma Negócios pela Terra;
- II. Projetar soluções que atendam as necessidades dos usuários;
- III. Desenvolver protótipos e conduzir testes de usabilidade para avaliar a efetividade das soluções projetadas no atendimento das necessidades identificadas.
- IV. Colaborar com a empresa de desenvolvimento contratada pela Conexsus para criar um software intuitivo e amigável.

5. Duração e faseamento (roadmap)

O trabalho terá duração de 10 meses, iniciando em Junho de 2021 e encerrando em Março de 2022.

A proponente deverá seguir o seguinte roadmap de produto, previsto para o desenvolvimento da plataforma Negócios pela Terra, segmentado em três fases, com prazos delimitados, de aproximadamente 4 meses:

5.1. Lançamento, Junho a Julho de 2021

Objetivo Estratégico: Simplificar o *e-commerce* para os Negócios Comunitários.

M1: Menor produto viável, consolidado para operar em escala	
Produto(s)	Tempo estimando em Semana
Atualização: Gateway de pagamento	4
Atualização: Painel de administração e atendimento	8
Atualização: Tutorial	8
Atualização: Seção de Oportunidades	6
M2: Capacitações para acesso a mercados nacionais e internacionais	

Produto(s)	Tempo estimando em Semana
Atualização: ferramenta de auto-avaliação do grau de prontidão para acesso a novos mercados	10
Atualização: Sessão de capacitações	12

5.2. Consolidação, Agosto a Novembro de 2021

Objetivo Estratégico: Facilitar parcerias comerciais de longo prazo.

M3: Acesso a mercados prioritários – Junho – Novembro/2021	
Produto(s)	Tempo estimando em Semana
Atualização: Emissão de Nota Fiscal Eletrônica	12
Atualização: Integração com serviços para envio de mercadorias para as regiões do Brasil	12
Atualização: Representação comercial	12
Atualização: Integração com marketplaces parceiros	12

5.3. Expansão, Dez 2021 a Março de 2022

Objetivo Estratégico: Diversificar os canais de comercialização e ampliar acesso a novos mercados.

M4: Acesso a mercados internacionais – Dezembro – Abril/2022	
Atualização: Catálogo bilíngue	8
Atualização: Integração siscomex para emissão de documentos aduaneiros	12
Atualização: Integração agentes aduaneiros e serviços de envio de mercadorias para o exterior	12
Atualização: Integração com marketplaces internacionais	12
APIS para integração com serviços interessados	12

PARÁGRAFO ÚNICO: Este cronograma deverá ser revisto, a cada 4 meses, assimilando os aprendizados obtidos com a execução da fase concluída no planejamento das fases seguintes.

6. Requisitos para submissão das propostas

6.1. Em resposta a esta SDC os proponentes interessados deverão apresentar proposta técnico-financeira de como irão atender os requisitos deste TDR, digitada em papel timbrado da empresa, em formato de coluna única, utilizar uma fonte inferior a 12 pontos e não exceder dez páginas - excluindo o(s) curriculum vitae (CVs) do(s) profissional(is) nomeado(s) e/ou atestados de capacidade técnica.

6.2. As propostas técnico-financeiras deverão apresentar no mínimo os seguintes itens:

- I. Caracterização da organização proponente e profissional(is) nomeados, com informações que comprovem qualificações para desenvolver o trabalho;
- II. Valor total da proposta
- III. Descrição do objeto, contendo as informações similares à especificação do Termo de Referência
- IV. Proposta técnica, descrevendo:
 - (i) Entendimento sobre o contexto e desafio de design do projeto;
 - (ii) A metodologia de design que será adotada para conceber e testar uma solução para o desafio do projeto;
 - (iii) Cronograma de execução, incluindo produtos e datas previstas para entrega dos relatórios preliminares.
- V. Proposta orçamentária, com discriminação das principais linhas de despesas.
- VI. Qualificação do(s) profissional(is) alocados, apresentando os curriculum vitae (CVs);
- VII. Qualificação técnica da empresa, apresentando atestado(s) de capacidade técnica, fornecido por Pessoa Jurídica de Direito Público ou Privado, comprovando que a empresa já executou serviços de desenvolvimento ou manutenção de software de forma plenamente satisfatória, pertinentes e compatíveis com o objeto desta SDC.

Parágrafo único: Propostas enviadas sem a comprovação da qualificação técnica não serão avaliadas.

7. Critérios de avaliação e seleção

7.1. A Conexsus avaliará proponentes com base em uma avaliação técnica da proposta executiva, e uma avaliação financeira da proposta orçamentária. **6.2. Avaliação técnica:** será realizada por um Comitê de Compras interno e cuida do grau de confiança que a CONEXSUS possui na capacidade de um potencial fornecedor de entregar os Serviços de maneira eficaz.

7.2. Um alto grau de confiança é adquirida onde:

- I. Uma compreensão profunda das questões-chave é claramente demonstrada. Fornecendo meramente em geral declarações de informações e uma atitude positiva não geram pontuações altas;
- II. Uma metodologia convincente é fornecida para alcançar resultados, garantindo um retorno adequado para o investimento ao longo da vida do contrato. A metodologia deve demonstrar



CONEXSUS
CONEXÕES SUSTENTÁVEIS

relações claras de causalidade entre ações e resultados de desempenho indicando mecanismos de garantia como marcos para pagamento vinculados a resultados claros;

- III. A metodologia inclui ferramentas de monitoramento e gestão de desempenho, quando apropriado, tais como: OKRs, objetivos estratégicos e resultados-chave, rotinas de acompanhamento e revisão do trabalho, mapeamento de riscos e planos de mitigação, etc.
- IV. Experiências prévias que demonstram que a metodologia proposta foi aplicada já foi aplicada com sucesso em contextos relevantes para o TdR.
- V. Uma equipe-técnica bem equilibrada, com as competências técnicas requeridas, com disponibilidade garantida para o cumprimento do escopo e objetivos do TdR.

7.3. Critérios: para a avaliação da capacidade técnica, utilizaremos os seguintes critérios de seleção e ponderação: Metodologia de Pontuação para a Inscrição Técnica

5 **Excelente**, atende aos requisitos dos TDR e, quando relevante, demonstra um ajuste fino, para corresponder às expectativas da Empresa e possui qualidade, nível de detalhe e entendimento que proporcionam confiança na certeza da entrega e permitem total confiança contratual (onde aplicável).

4 **Alto grau de confiança** de que eles podem atender aos requisitos dos TDR (e, quando relevante, evidência forte de que eles adaptaram sua resposta para atendê-los). Demonstra que eles têm um entendimento completo do que está sendo solicitado e que podem fazer o que dizem que farão; traduz bem em termos contratuais (quando aplicável).

3 **Compreensão de todas as questões relacionadas** à entrega dos TDR e adequação da resposta para demonstrar que as propostas são viáveis, para que haja um bom nível de confiança que elas entregarão; pode ser transposto para termos contratuais (quando aplicável).

2 **Compreende a maioria dos problemas** relacionados à entrega dos TDR e os aborda adequadamente com informações suficientes, mas apenas algumas adaptações relevantes e, portanto, apenas uma certa confiança de que eles serão capazes de atender às expectativas.

1 **Alguns mal-entendidos** sobre as questões relacionadas à entrega dos TDR e um nível geralmente baixo de informações e detalhes de qualidade. O apetite insuficiente para adaptar quando solicitado e, portanto, falha em atender às expectativas de várias maneiras e fornece confiança insuficiente.

0 **Os problemas de TDR são escassamente entendidos e frágeis em informações de qualidade**, com adaptação mínima, se houver, relevante. Não oferece confiança de que os problemas serão tratados e gerenciados de acordo com as expectativas.



CONEXSUS
CONEXÕES SUSTENTÁVEIS

7.4. Roteiro de elaboração e avaliação da proposta técnica: as apresentações técnicas devem cuidar das seguintes seções:

Formulário de aplicação técnica	Limite de páginas	Pontuação	Pont. min. requerida	Peso	Pont. máxima
1 Proposta técnica- detalhar como o proponente espera atender a SDC. Este plano de trabalho deverá apresentar: A. Entendimento da demanda, descrevendo a compreensão do proponente acerca do público, objetivos, escopo e requisitos da plataforma Negócios pela Terra. B. Abordagem metodológica, descrevendo o processo design que será adotado para reduzir incertezas e atender as reais necessidades dos usuários, em especial, dos negócios comunitários assistidos pela Conexsus. C. Cronograma de trabalho, descrevendo como as funcionalidades-chave previstas no roadmap do produto (item 4 deste TdR) deverão ser entregues ao longo do período de tempo delimitado para esta SDC.	8 páginas	De 0 a 5	3 de 5	5	50
2 Experiência profissional - indicar o(s) profissional(is) alocado(s), ressaltando suas competências e experiências relevantes para o cumprimento dos critérios estabelecidos no TdR, referindo-se ao(s) CV(s) apresentados em anexo, para comprovar quaisquer declarações. As respostas devem demonstrar, sem se limitar, a experiências com o desenvolvimento de produtos digitais.	2 páginas	De 0 a 5	3 de 5	2	20



CONEXSUS
CONEXÕES SUSTENTÁVEIS

- 3 Experiência Relevante - A capacidade técnica da empresa para executar o objeto desta SDC deverá ser demonstrada por meio da apresentação de projeto(s) já executado(s), por meio de atestados ou declarações de capacidade técnica, cópias de contratos, registros em órgãos oficiais, ou outros documentos idôneos, que devem acompanhar a proposta mediante anexo. 2 De 0 a 5 3 de 5 3 30

7.5. Avaliação Financeira: após a consideração do mérito técnico de proponente, a CONEXSUS fará uma avaliação de preço comparável apenas dos proponentes avaliados como tecnicamente adequados (aqueles que atendem ao Requisito de Pontuação Mínima).

7.6. Usando o formato abaixo, os proponentes devem declarar as taxas diárias (com base em uma jornada de trabalho de 8 horas para uma pessoa) para todo o pessoal nomeado. Taxas de honorários devem incluir todos os custos, e devem estar em Reais (R\$):

Exemplo:

Consultor	Taxa Diária	Alocação (número de dias)	Custo
Designer de interface	Ex.: R\$ 375,50	Ex: 132 dias	Ex.: R\$49.500,00
Custo Total (Excluindo Impostos)			Ex.: R\$ 49.500
Impostos			Ex.: R\$ 5.500
Preço total da Cotação			Ex.: R\$ 55.000,00

7.7. Os proponentes devem observar que o limite financeiro desta SDC é de R\$ 60.000,00 e que o preço da cotação não podem exceder o limite financeiro. Nos casos em que o limite financeiro for excedido, a Conexsus se reserva o direito de não aceitar a **proposta** à SDC.

Os seguintes aspectos financeiros precisam ser levados em consideração:

- I. as taxas devem basear-se apenas no número de dias especificado nos Termos de Referência;
- II. todos os custos de preparação de atividades são de responsabilidade do fornecedor em potencial;
- III. O pagamento pelos serviços prestados estará vinculado à aprovação do relatório enviado pela CONTRATADA ao final de cada ciclo, descrevendo o atendimento dos produtos especificados na Ordem de Serviço conforme descrito no item 3.1.



8. Responsabilidades da CONEXSUS

Atestar se o proponente selecionado está ciente e em conformidade com todos os termos e condições do contrato e documentos de instrução.

9. Responsabilidades do Proponente

- I. Estar preparado para assinar os Termos do Contrato Padrão;
- II. Ser registrado em uma jurisdição aceitável para a CONEXSUS;
- III. Possuir quaisquer licenças ou aprovações regulatórias necessárias para prestar os serviços, individualmente ou através de uma entidade registrada;
- IV. Preencher os relatórios mensais de progresso e financeiro e o relatório de conclusão de atividades no formato prescrito e nas datas exigidas.
- V. O proponente que tiver sua cotação for bem-sucedida, passará por um processo de *Due Diligence* interno, e somente após a sua aprovação seguirá para celebração do contrato.
- VI. Na prestação dos Serviços, o proponente deverá a se comprometer a cumprir as políticas da CONEXSUS, incluindo (sem limitação) o Código de Conduta da CONEXUS e qualquer Manual do Projeto relevante.

10. Condições de contratação:

10.1. O trabalho a ser realizado utilizará exclusivamente meios, equipamentos, materiais e instalações do proponente.

10.2. Contrato de prestação de serviço através de pessoa jurídica;

10.3 Classificação Nacional de Atividades Econômicas - CNAE compatível com o escopo do serviço;

10.4. Estar regular com as obrigações trabalhistas, fiscais, previdenciárias e outras compatíveis com seu ramo de negócio;

10.5. Ter conta corrente jurídica para a realização dos pagamentos (até a data da contratação).

11. Qualificações obrigatórias:

11.1. Pessoa Jurídica com qualificação técnica comprovada, por meio de apresentação de portfólio de trabalho e/ou currículo profissional, atestados de capacidade técnica, contratos anteriormente executados

11.2. Disponibilizar equipe qualificada para executar o escopo da proposta.